

“我们在排队的时候会互相‘飙戏’，针对这个楼盘的学区、价格、地理位置、升值空间等敏感信息进行交流，让真客户觉得不买就亏了。但这些都是要提前做好功课的。你要对这个楼盘的详细情况非常清楚才能演得好，就像背台词一样地背资料。”

培训上岗 背词“飙戏” 中介抽成 起底“房托”产业链

新金融记者 宁广靖

白球鞋、牛仔裤、白衬衣，这是陈宇第四身衣服的造型，校园主题的。拍摄六组照片后，他将贴上假胡子、吹个大背头，开始他作为平模的下一主题的拍摄工作。

他说他是演员。我问他都演过什么电视，他说了一堆我没听过的名字，然后不好意思地说是群演。

一个小时后，他的“老板”将出现在这个摄影棚，陈宇也会换上便装，随他去往下一个“演出”地点——一个新楼盘的售楼处。在这里，他化身为一个急切买房的人，跟同行们一起演出一码声嘶力竭的抢房大戏。

在圈子里，他们叫“房托”，跟“医托”“学托”“货托”如出一辙。在百度百科中，对“房托”定义为：一条专业的项目推介、组团看房、购房产业链，一些组织推介会的机构，甚至给内部员工发放补贴，并通知员工把家人带去，形成人数众多的“房托族”，营造一种项目火热的假象。其实就是房地产开发商推出一些新盘的时候，安排“房托”在售楼现场观察情况，冒充购房者，充抵人数，在

现场看到一些想买房子客户的时候抢着认购。

比如你中意一套房子，工作人员告诉你，你选定的房源没有了，本来你想要不等下一批，但是，在现场“房托”烘托下，心理自然反应：“这么火爆，不买就没有了”，在现场紧张气氛下，你很容易做出冲动的购买决定。

“房托”的存在在圈子里不是秘密。这也不是陈宇第一次“演出”一个刚需的购房者。而他的“老板”吴军是房地产销售代理公司也叫渠道公司的职员，“攒羊”是他的工作之一。这是个圈内话，意思就是帮房地产公司攒人头，找“房托”。

在接陈宇之前，吴军刚刚把雇来的十几个建筑工人送往一个售楼处排队。他们的报酬是每人每天100元，管三顿饭，给一包烟。通常，他的车里都会给“房托”备一些体面的衣服，让他们看起来像一个真正的购房者——财大气粗而且需求迫切。

渠道

“房托（日结）明天10点。招聘日结小时工，男女不限，每小时15元，30岁—45岁左右，要穿戴整齐，带你去看看房

子，7小时左右，结束当天发工资。”这是吴军几天前在群里发的招聘广告。“一个礼拜前，还是16元一小时，现在降价了，15元一小时。我手里这些人觉得这钱很好赚，一天看看房子就能赚一二百，有车接还管饭，比上班轻松，只不过这样的机会不是天天都有。”吴军对新金融记者表示。

疫情后，楼市不太景气。据国家统计局公布，前5个月商品房销售面积48703万平方米，同比下降12.3%，商品房销售额46269亿元，下降10.6%。新金融记者去周边几个在售的新楼盘转了转，没什么人气。某楼盘售楼处的一位工作人员告诉新金融记者，大开发商的房子可能还卖得动，小房企的业绩惨不忍睹。一是因为新房的供给减少了，疫情的发生让工地开工晚了能卖的楼盘减少了，另一个原因就是购房者的需求多少还是受到了影响。

这位工作人员的话得到了数据上的验证。中指研究院监测显示，2020年上半年，销售额超过1000亿元的企业共13家，这些企业销售额增长率均值为2.2%；销售额500亿—1000亿元的企业共16家，这些企业销售额增长率均值为1%；此外，销售额100亿—200亿元的企

业、50亿—100亿元的企业分别下降了7.6%、11.6%。这显示出，相比于其他房企，规模越大的头部企业销售业绩整体也越好。

“大多数楼盘都不太可能开盘就形成抢购一空的局面，如果真出现那样的情况，就要考虑是不是假的。一般大部分房源都掌握在内部人员及外挂中介和房产销售公司或渠道公司的手里。开发商往往与多家渠道公司合作，这意味着渠道公司之间的竞争异常激烈。于是，这些第三方公司为了完成业绩就会找一些‘房托’来烘托气氛带动销量。”据吴军介绍，房地产销售公司或渠道公司是“房托”的主要招聘方，他们在各种相关群、论坛发布一些兼职招聘信息，有时会和小区物业合作，在小区公告牌发布兼职信息，一般发布的就是帮房地产公司发传单的兼职，比如发传单80元一天，开盘帮排队200元一天。

除了带人去售楼处“表演”，还有公司专门与房地产商接洽，承办推介会的项目。“一个推介会的行情价是几万块钱，有的公司会给内



制图 曹磊